

Kurzexposé

Unternehmensverkauf

Tischlerei

Frankfurt-Rhein-Main

Allgemeines und Historie

Das zum Verkauf stehende Unternehmen ist eine kleine inhabergeführte Tischlerei im Ballungszentrum Frankfurt-Rhein-Main. Das Unternehmen besteht seit annähernd 30 Jahren. Die Entscheidung zum Verkauf erfolgt aus persönlichen Gründen und bietet eine einzigartige Gelegenheit, in dieses erfolgreiche Handwerksunternehmen einzusteigen.

Mit einer beeindruckenden Historie, die sich über mehrere Jahrzehnte erstreckt, hat sich dieses Unternehmen als äußerst zuverlässiger Partner etabliert. Sein Hauptaugenmerk liegt auf der Anfertigung von individuellen Möbelstücken im Privatkunden- und Kindertagesstättenbereich. Neben der Herstellung bietet das Unternehmen eine breite Palette an umfassenden Serviceleistungen an, einschließlich regelmäßiger Wartung und effizienter Reparaturen. Diese engagierte Serviceorientierung ist nicht nur entscheidend für die langfristige Zufriedenheit der Kunden, sondern gewährleistet auch die optimale Leistungsfähigkeit der installierten Systeme.

Was dieses Unternehmen auszeichnet, ist sein unermüdlicher Einsatz für höchste Qualität und handwerkliches Können, welche neben der Person des Inhabers auch von den zwei jungen und dynamischen Gesellen getragen wird. Es genießt einen erstklassigen Ruf in der Branche.

Produkt- u. Dienstleistungsangebot

Das Unternehmen ist eine renommierte Tischlerei, die sich auf die maßgeschneiderte Fertigung von Möbelstücken spezialisiert hat. Ihr Schwerpunkt liegt dabei auf individuellen Lösungen für Privatpersonen und Kindertagesstätten. Neben dem Möbelbau bietet die Tischlerei eine Vielzahl von Dienstleistungen an, darunter Wartung, Reparatur und Aufarbeitung von Möbeln.

Das Unternehmen legt großen Wert auf umfassende Serviceleistungen, einschließlich Wartung und Reparatur der installierten Anlagen. Dies ist entscheidend für die langfristige Kundenzufriedenheit und sorgt für die langlebige Nutzbarkeit der Produkte. Die Hauptgeschäftsbereiche des Unternehmens umfassen die Herstellung von Möbel, die etwa 90% des Umsatzes ausmacht, sowie den Service, die Wartung und die Reparatur, was etwa 10% des Umsatzes ausmacht. Diese Leistungsaufteilung entspricht den branchenüblichen Standards im Kälteanlagenbau-Handwerk.

Erwartete Branchenentwicklung

Die Tischlerbranche in Deutschland zeigt deutliche Veränderungen in den letzten Jahren. Laut der Handwerkszählung 2020 des statistischen Bundesamtes ist der Innenausbau das Hauptbetätigungsfeld für die meisten Tischlerbetriebe, während der Bereich Bau Holz stark rückläufig ist und nur noch 11% ausmacht. Dagegen haben 11% der Betriebe Bau Kunststoff als Hauptbetätigungsfeld angegeben, und dieser Bereich ist im Aufschwung. Von den 30.038 Tischlerbetrieben haben rund zwei Drittel (19.346 Unternehmen) weniger als fünf Mitarbeiter. Betriebe dieser Größe erzielten 2020 durchschnittlich einen Jahresumsatz von 153.389 Euro. Größere Betriebe mit fünf bis neun Mitarbeitern erzielten einen Jahresumsatz von 545.914 Euro. Im Jahr 2021 gab es 17.873 Auszubildende im Tischlerhandwerk, wobei der Anteil weiblicher Auszubildender auf etwa 13% angestiegen ist. Laut ZDH gab es im Jahr 2019 etwa 38.000 Tischlerbetriebe, was im Vergleich zu 1995 einem Rückgang von 15% entspricht. Es bleibt abzuwarten, wie sich diese Trends in der Zukunft entwickeln werden..

Definition der Zielgruppe

Die Kundenstruktur des Unternehmens setzt sich aus privaten (50%), gewerblichen (40%) und öffentlichen (10%) Kunden zusammen, wodurch eine robuste Absicherung gegenüber Schwankungen in einem bestimmten Segment gewährleistet ist. Dies trägt zur Stabilität des Geschäfts bei.

Die größten gewerblichen Kunden machen jeweils weniger als 4% des Umsatzes aus, und die fünf umsatzstärksten Kunden generieren weniger als 15% des Gesamtumsatzes. Dies verdeutlicht eine ausgewogene Verteilung des Geschäfts auf verschiedene Kunden und reduziert das Risiko von Abhängigkeiten.

Das Unternehmen hat die Möglichkeit, seine Diversifizierung durch die Ausdehnung der geografischen Reichweite oder die Erschließung neuer Geschäftsfelder weiter voranzutreiben, was die Widerstandsfähigkeit und das Wachstumspotenzial stärken würden.

Insgesamt kann das Unternehmen aufgrund seiner breiten Kundenbasis und seiner stabilen Geschäftslage optimistisch in die Zukunft blicken und ist gut positioniert, um langfristigen Erfolg zu erzielen.

Infrastruktur

Die Metropolregion Frankfurt-Rhein-Main ist für einen Tischler von großer Bedeutung. Sie bietet eine hohe Nachfrage nach Einbauten, Reparaturen und Instandhaltungen in gewerblichen wie auch privaten Immobilien. Das Bevölkerungswachstum erhöht die Nachfrage nach individuellen Lösungen. Die exzellente Verkehrsinfrastruktur ermöglicht effiziente Dienstleistungen. Die wirtschaftliche Stabilität der Region bietet langfristige Geschäftschancen. Insgesamt ist die Metropolregion Frankfurt-Rhein-Main ein vielversprechender Markt für Kälteanlagenbauer.

Räumlichkeiten

Das Unternehmen hat seine Betriebsstätte in einer gemieteten Immobilie. Auf rund 230 qm stehen Lager und Werkstatt zur Verfügung. Im Außenbereich stehen ausreichend Flächen für Nutzfahrzeuge zur Verfügung. Die Betriebsstätte liegt verkehrsgünstig in der Nähe zur Autobahn. Die Ausstattung der Werkstatt wurde von 6 Jahren weitestgehend vollständig überholt und entspricht den aktuellen Vorgaben der BG und des Brandschutzes.

Angebot

Mit dem vorliegenden Exposé soll Ihnen ein Angebot zur Übernahme des Betriebs gemacht werden.

Zur Wahrung der Identität des Betriebs, bittet wir Sie, Ihre Anfragen an die Handwerkskammer Frankfurt-Rhein-Main zu richten. Gerne stehen wir Ihnen als erster Ansprechpartner zur Verfügung. Sofern Ihrerseits Interesse besteht, stellen wir auch gerne einen weiteren Kontakt her.

Adrian Burghardt
Leiter betriebswirtschaftliche
und technische Beratung



Handwerkskammer Frankfurt-Rhein-Main
Bockenheimer Landstraße 21
D-60325 Frankfurt am Main
+49 69 97172-1 47 (Tel.)
+49 160 4722014 (Mobil)
+49 69 97172-51 47 (Fax)
burghardt@hwk-rhein-main.de
www.hwk-rhein-main.de